

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный социально-педагогический университет»
Факультет управления и экономико-технологического образования
Кафедра менеджмента и экономики образования

*Приложение к программе
учебной дисциплины*

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации студентов
по дисциплине «**Бизнес-планирование**»

Направление 38.03.02 «Менеджмент»
Профиль «Управление малым бизнесом»

очная форма обучения

Заведующий кафедрой

Сидорова Г.И. / 
« 30 » июня 2016 г.

Волгоград
2016

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Процесс освоения дисциплины направлен на овладение следующими компетенциями:

- способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);
- способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);
- владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);
- владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19).

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП

Код компетенции	Этап базовой подготовки	Этап расширения и углубления подготовки	Этап профессионально-практической подготовки
ПК-6	Бизнес-планирование, Управление предпринимательскими проектами	Инновационная деятельности на малом предприятии, Инновационное развитие бизнеса	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (организационно-управленческая), Преддипломная практика
ПК-17	Бизнес-планирование, Маркетинг, Основы предпринимательской деятельности	Организация коммерческой деятельности малого предприятия, Основы коммерческой работы	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (организационно-управленческая), Преддипломная практика
ПК-18	Бизнес-планирование	Организация коммерческой деятельности малого предприятия, Основы коммерческой работы, Основы управления малыми предприятиями сферы услуг	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (организационно-управленческая), Преддипломная практика
ПК-19	Бизнес-планирование	Организация коммерческой	Практика по получению профессиональных

		деятельности малого предприятия, Основы коммерческой работы	умений и опыта профессиональной деятельности (организационно-управленческая), Преддипломная практика
--	--	---	--

1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения учебной дисциплины

№	Разделы дисциплины	Формируемые компетенции	Показатели сформированности (в терминах «знать», «уметь», «владеть»)
1	Бизнес-планирование: цели, задачи, принципы и виды	ПК-19	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ключевые понятия и принципы бизнес-планирования;; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать характеристики внешней и внутренней среды организации с целью составления бизнес-плана; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками проведения исследований, требуемых для прогнозирования и планирования деятельности организации;;
2	Методологические основы бизнес-планирования	ПК-6, ПК-18	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – механизмы планирования деятельности фирмы в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах;; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – использовать методы планирования, как стратегического, так и оперативного свойства;; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками работы с отчетностью организации и с нормативной документацией;;
3	Бизнес-план и его структура	ПК-17	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – структуру и основные требования к составлению бизнес-планов;; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать характеристики внешней и внутренней среды

			организации с целью составления бизнес-плана;; владеть: – методиками по основным направлениям бизнес-планирования.;
4	Оценка предпринимательских рисков в бизнес-планировании	ПК-17	знать: – содержание бизнес-плана как организационного документа;; уметь: – решать расчетные задачи на прогнозирование;; владеть: – навыками использования информационной базы компьютерного ресурса.;

Критерии оценивания компетенций

Код компетенции	Пороговый (базовый) уровень	Повышенный (продвинутый) уровень	Высокий (превосходный) уровень
ПК-6	Уметь использовать теоретические знания управления проектами на предприятии, разбираться в видах инноваций и спецификой организационных изменений.	Владеть инструмента принятия эффективных управленческих решений в организации и реализации проектов технологических и продуктовых инноваций, а так же в программах организационных изменений.	Владеть специфическими методами управления программой внедрения технологических и продуктовых инноваций, применять разнообразные инструменты разработки и управления программой организационных изменений в условиях быстро изменяющейся внешней и внутренней среды предприятия.
ПК-17	Знать методологию проведения исследований экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; знать методологию выявления рыночных возможностей и основ формирования бизнес-моделей.	Уметь проводить исследования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; уметь выявлять рыночные возможности и формулировать основы бизнес-моделей.	Владеть навыками проведения исследований экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; владеть навыками выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей.

ПК-18	Знать основные понятия и этапы бизнес-планирования и развития новых организаций; условия и принципы создания новых организаций (направлений деятельности, продуктов); знать основные разделы бизнес-плана организации (направлений деятельности, продуктов).	Уметь разрабатывать бизнес-план организации (направлений деятельности, продуктов).	Владеть в совершенстве навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов).
ПК-19	Знать основные понятия в области координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.	Уметь координировать субъекты предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.	Владеть в совершенстве навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.

**Оценочные средства и шкала оценивания
(схема рейтинговой оценки)**

№	Оценочное средство	Баллы	Оцениваемые компетенции	Семестр
1	Проверочные работы на лекционных занятиях	15	ПК-6	6
2	Контрольные задания на практических занятиях	25	ПК-17-19	6
3	Тестирование в рамках рубежных срезов	20	ПК-6, ПК-17-19	6
4	Экзамен	40	ПК-6, ПК-17-19	6

Итоговая оценка по дисциплине определяется преподавателем на основании суммы баллов, набранных студентом в течение семестра и период промежуточной аттестации.

Оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно» выставляется с учётом требований следующей шкалы:

– «отлично» – от 91 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, сформированы необходимые практические навыки работы с освоенным материалом, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

– «хорошо» – от 76 до 90 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без

пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

– «удовлетворительно» – от 61 до 75 баллов – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, но не высокого качества.

– «неудовлетворительно» – 60 и менее баллов – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий.

2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

Данный раздел содержит типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Описание каждого оценочного средства содержит методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Перечень оценочных средств, материалы которых представлены в данном разделе:

1. Проверочные работы на лекционных занятиях
2. Контрольные задания на практических занятиях
3. Тестирование в рамках рубежных срезов
4. Экзамен

2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА по дисциплине «Бизнес-планирование»

1. ПРОВЕРОЧНЫЕ РАБОТЫ НА ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЯХ

Оцениваемая компетенция:

ПК-6.

Цель: сформировать умение анализировать концепции как необходимую предпосылку проектирования деятельности.

Критерии оценки качества проверочных работ на лекционных занятиях:

Критерий	Показатель	Баллы
Качество анализа определений	Анализ определений отличается полнотой и глубиной	3
	Определения корректно соотнесены со стратегиями решения задачи	3
	Выбор стратегии решения задачи обоснован с научной точки зрения	3
Качество определения стратегии решения задачи	Практические ситуации корректно соотнесены со стратегиями решения задачи	3
	Выбор стратегии решения задачи обоснован с научной точки зрения	3
	Грамотно использована терминология	3
Качество определения вида деятельности	Практические ситуации корректно соотнесены с видами деятельности	3
	Выбор вида деятельности обоснован с научной точки зрения	4
	Грамотно использована терминология	3
Итого в соответствии с рейтингом		15

2. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ

Оцениваемая компетенция:

ПК-17-19.

Контрольные вопросы по дисциплине

1. Определите роль бизнес-планирования в предпринимательской деятельности на современном этапе хозяйствования.
2. Назовите объект, предмет и субъект бизнес-планирования.
3. Перечислите основные задачи бизнес планирования.

4. Объясните взаимосвязь бизнес-планирования с элементами системы управления предприятием.
5. Назовите основные этапы развития системы планирования в нашей стране, кратко охарактеризовав их.
6. Дайте характеристику основным видам планирования и перечислите признаки, лежащие в основе классификации.
7. Назовите требования, предъявляемые к системе планирования в условиях рынка.
8. Опишите порядок, технологию и взаимодействие плановых органов и служб в современных условиях хозяйствования.
9. Раскройте содержание понятия «методология планирования».
10. Дайте классификацию методов планирования.
11. Опишите процесс построения модели развития деятельности предприятия.
12. В чем заключается роль информации в бизнес – планировании.
13. Какие источники информации могут быть использованы в процессе бизнес – планирования.
14. Каким образом осуществляется обработка полученной маркетинговой информации в процессе составления бизнес – плана.
15. Раскройте сущность и содержание процесса разложения деятельности организации на бизнес – процессы.
16. Дайте классификацию бизнес – процессов, описав их.
17. В чем заключается процесс инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов в организации.
18. Назовите признаки, определяющие тип планирования.
19. Перечислите принципы лежащие в основе внутрифирменного планирования.
20. Объясните причины типичных неудач внутрифирменного планирования.
21. Дайте характеристику основных стилей стратегического планирования.
22. Раскройте понятие «стратегическое планирование».
23. Перечислите основные принципы организации стратегического планирования в фирме.
24. Объясните взаимосвязь таких понятий как прогнозирование и стратегическое планирование.
25. Раскройте сущность и содержание понятие «бизнес-план».
26. Назовите группы целей при составлении бизнес-плана и его презентации.
27. Дайте классификацию видам бизнес-плана.
28. Перечислите принципы бизнес – планирования.
29. Назовите этапы бизнес-планирования и охарактеризуйте их.
30. Раскройте понятие жизненного цикла бизнес-плана.
31. Опишите структуру бизнес-плана и охарактеризуйте каждую из составляющих.
32. В чем заключается нормативно-правовое регулирование бизнес-планирования.
33. Опишите специфику переговорного процесса с российскими и иностранными инвесторами.
34. Охарактеризуйте процесс презентации бизнес-плана в современных конкурентных условиях.

Критерии и нормы оценки.

Оценка «5» (10-9 баллов) ставится, если студент:

- Показывает глубокое и полное знание и понимание всего объема программного материала; полное понимание сущности рассматриваемых понятий, явлений и закономерностей, теорий, взаимосвязей.
- Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами; самостоятельно и аргументировано делать анализ, обобщать, выводы. Устанавливает межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутрипредметные связи, творчески применяет полученные знания в незнакомой ситуации. Последовательно, четко, связно, обоснованно и безошибочно излагает учебный материал: дает ответ в логической последовательности с использованием принятой терминологии; делает собственные выводы; формирует точное определение и истолкование основных понятий, законов, теорий; при ответе не повторяет дословно текст учебника; излагает материал литературным языком; правильно и обстоятельно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя. Самостоятельно и рационально использует наглядные пособия, справочные материалы, учебник, дополнительную литературу, первоисточники; применяет систему условных обозначений при ведении записей, сопровождающих ответ; использует для доказательства выводы из наблюдений и опытов.
- Самостоятельно, уверенно и безошибочно применяет полученные знания в решении проблем на творческом уровне; допускает не более одного недочета, который легко исправляет по требованию преподавателя; имеет необходимые навыки работы с приборами, чертежами, схемами и графиками, сопутствующими ответу; записи, сопровождающие ответ, соответствуют требованиям.

Оценка «4» (8-6 балла) ставится, если студент:

- Показывает знания всего изученного программного материала. Дает полный и правильный ответ на основе изученных теорий; допускает незначительные ошибки и недочеты при воспроизведении изученного материала, определения понятий, неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях из наблюдений и опытов; материал излагает в определенной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов и может их исправить самостоятельно при требовании или при небольшой помощи преподавателя; в основном усвоил учебный материал; подтверждает ответ конкретными примерами; правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя.
- Умеет самостоятельно выделять главные положения в изученном материале; на основании фактов и примеров обобщать, делать выводы, устанавливать внутрипредметные связи. Применяет полученные знания на практике в видоизмененной ситуации, соблюдает основные правила культуры устной и письменной речи, использует научные термины.
- Не обладает достаточным навыком работы со справочной литературой, учебником, первоисточниками (правильно ориентируется, но работает медленно). Допускает негрубые нарушения правил оформления письменных работ.

Оценка «3» (5-3 балла) ставится, если студент:

- Усвоил основное содержание учебного материала, имеет пробелы в усвоении материала, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала; материал излагает несистематизированно, фрагментарно, не всегда последовательно.
- Показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки.
- Допустил ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определения понятий дал недостаточно четкие; не использовал в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, фактов, опытов или допустил ошибки при их изложении.
- Испытывает затруднения в применении знаний, необходимых для решения задач различных типов, при объяснении конкретных явлений на основе теорий и законов, или в подтверждении конкретных примеров практического применения теорий.

- Отвечает неполно на вопросы преподавателя (упуская и основное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие важное значение в этом тексте.
- Обнаруживает недостаточное понимание отдельных положений при воспроизведении текста учебника (записей, первоисточников) или отвечает неполно на вопросы преподавателя, допуская одну - две грубые ошибки.

Оценка «2» (**менее 3 баллов**) ставится, если студент:

- Не усвоил и не раскрыл основное содержание материала; не делает выводов и обобщений.
- Не знает и не понимает значительную или основную часть программного материала в пределах поставленных вопросов или имеет слабо сформированные и неполные знания и не умеет применять их к решению конкретных вопросов и задач по образцу.
- При ответе (на один вопрос) допускает более двух грубых ошибок, которые не может исправить даже при помощи преподавателя.
- Не может ответить ни на один их поставленных вопросов.
- Полностью не усвоил материал.

Методика проведения деловой игры

Характеристики деловой игры: имитируются реальные условия, отрабатываются конкретные специфические операции, моделируется соответствующий рабочий процесс.

Цель: формирование профессиональных компетенций в условиях имитации реальных условий, при отработке конкретных специфических операций, моделировании соответствующего рабочего процесса.

Задачи:

- обучение приемам бизнес-планирования;
- формирование познавательных и профессиональных мотивов и интересов;
- воспитание системного мышления обучающихся;
- передача целостного представления о профессиональной деятельности и её фрагментах с учётом эмоционально-личностного восприятия;
- обучение коллективной мыслительной и практической работе, формирование умений и навыков социального взаимодействия и общения, навыков индивидуального и совместного принятия решений;
- оказание помощи обучающимся в определении уровня готовности к профессиональной деятельности, сравнении и анализе конкурентоспособности и профессиональной компетентности;
- воспитание ответственного отношения к делу, уважения к профессиональным ценностям и установкам коллектива в целом.

Методика проведения:

1. Подготовительный этап

Разработка сценария, плана, общего описания игры, содержание инструктажа по ролям, разработка заданий, связанных с будущей профессией, технологией производственных процессов, подготовка материального обеспечения.

2. Ввод в игру

Постановка проблемы, цели, знакомство с правилами, регламентом, распределение ролей, формирование групп, консультации.

Обучающиеся делятся на несколько малых групп по трое-четверо обучающихся. Задание для каждой группы выбирается методом жребия.

В группе определяются спикер, оппоненты, эксперты.

Спикер выполняет функционал роли, занимает лидирующую позицию, организует обсуждение на уровне группы, формулирует общее мнение малой группы.

Оппонент внимательно слушает предлагаемые позиции во время дискуссии и формулирует вопросы по предлагаемой информации.

Эксперт формирует оценочное суждение по предлагаемой позиции своей малой группы и сравнивает с предлагаемыми позициями других групп.

Каждая малая группа обсуждает задание в течение отведенного времени.

Задача данного этапа – сформулировать групповую позицию по заданию.

3. Этап проведения

Групповая работа над заданием, межгрупповая дискуссия, защита результатов, работа экспертов.

Заслушиваются суждения, предлагаемые каждой малой группой по заданию, с учетом предложенной роли.

После каждого суждения оппоненты задают вопросы, выслушиваются ответы авторов предлагаемых позиций.

В завершении формулируется общее мнение, выражающее совместную позицию по заданию.

4. Этап анализа и обобщения

Выводы из игры, анализ результатов, рефлексия (выяснение того, как обучающиеся осознали содержание пройденного материала), оценка и самооценка, обобщение, рекомендации.

Эксперты предлагают оценочные суждения по высказанным путям решения предлагаемых заданий осуществляют сравнительный анализ предложенного пути решения с решениями других малых групп.

Преподаватель дает оценочное суждение и работе малых групп, по выполнению заданий с учетом предложенных ролей, и эффективности предложенных путей решения.

Критерии оценки: подготовка материалов для деловой игры – 0,5-1 балл; доклад о результатах работы в малых группах – 1-2 балла; активная работа в малых группах – 0,5-3 балла; спикер – 1-3 балла; оппонент – 1-3 балла; эксперт – 1-3 балла.

Деловая игра 1. Выявление и развитие потребностей. Половник.ru" (3 команды)

Описание:

Команда №1:

- Генеральный директор компании "Половник.ru"

- Коммерческий директор компании "Половник.ru"

Генеральный директор – отвечает на вопросы сотрудников компании "Austeria"

Коммерческий директор – фиксирует вопросы, которые продвигают команды №2 и №3 к цели

Команды №2 и №3: сотрудники компании "Austeria" (2-3 чел. в команде)

Задание командам №2 и №3:

- сформировать у клиента (команда №1) потребность (какую – решают сами участники команд)

- сделать предложение, удовлетворяющее данную потребность

Команды №2 и №3 проводят встречу с "Клиентом" одновременно, а вопросы Клиенту" задают по очереди Выигрывает команда, которой Клиент скажет «Хочу!»

Компания «Половник.ru»

Вы – топ-менеджеры компании «Половник.ru» - Генеральный директор и Коммерческий директор. Ваша компания занимается поставками на Российский рынок продукции для кухни и бара, такой как: Наплитная посуда, кухонный инвентарь и предметы сервировки: кастрюли с сэндвич-дном, антипригарные сковороды разных размеров, половники, сотейники, шумовки, поварские и соусные ложки, венчики, ножи для пиццы, кулинарные вилки, дуршлаги. Посуда для барменов, ведерки для шампанского и вина, мармиты для первых блюд и порционные ложечки для мороженого.

Компания работает на рынке третий год. Объемы продаж и прибыль стабильно увеличиваются. Офис и склад компании находятся в Люберцах. Договор аренды помещений скоро заканчивается, и вы планируете его продлить, т.к. вполне довольны расположением, существующей инфраструктурой, характеристиками помещений и стоимостью аренды. Склад, пожалуй, неплохо было бы иметь и побольше, но пока места хватает.

Вы полностью довольны организацией бизнес-процессов и результатами работы компании. Буквально вчера вы, наконец, заключили контракт с двумя новыми крупными клиентами – это сети «Перекресток» и «Пятерочка». По вашим предварительным оценкам, работа с этими клиентами приведет к увеличению оборота, как минимум, в 2 раза.

Сегодня с вами договорились о встрече представители компании «Austeria»

Ваше задание:

Вжиться в роль топ-менеджеров компании «Половник.ru»

Провести встречу с сотрудниками «Austeria»

Кратко отвечать на вопросы представителей компании «Austeria»

Постараться реагировать на предложения сотрудников «Austeria» так, как реагировали бы на них реальные топ-менеджеры компании «Половник.ru»

Вы можете придумывать любые подробности о компании «Половник.ru», которые не противоречат условиям задания

Вас может заинтересовать предложение от «Austeria» в случае выполнения следующих условий:

- сотрудникам «Austeria» удалось нащупать реальные или потенциальные проблемы, связанные с вашим бизнесом
- сотрудникам «Austeria» удалось показать вам, что проблемы, которые вы считали незначительными, на самом деле могут существенно снизить успешность вашего бизнеса
- сотрудникам «Austeria» удалось продемонстрировать вам, что предлагаемое решение действительно устраняет проблемы, которые вы теперь, после состоявшегося разговора, считаете достаточно серьезными.

Если все 3 условия будут выполнены, вам нужно сообщить сотрудникам «Austeria», что их предложение вас заинтересовало.

Компания «Austeria»

Вы – сотрудники компании «Austeria».

Вы договорились о встрече с Топ-менеджерами компании «Половник.ru», которая занимается поставками на Российский рынок продукции для кухни и бара.

Ваше задание:

Провести диагностику потенциального клиента (компания «Половник.ru»)

Выявить и развить потребности потенциального клиента

Опираясь на выявленные потребности, сформулировать предложение, которое заинтересует клиента

Деловая игра 2. Выявление и развитие потребностей. Переговоры в Параллельной Вселенной.

Две команды (2-6 чел. в команде)

Команда №1. Компания «Beer International»

Исходные данные:

Ваша команда – сотрудники отдела продаж компании «BeerInternational» (международная компания, производитель пива)

В 2010 г. на Большом Адронном Коллайдере был проведен эксперимент по моделированию Большого Взрыва (в результате которого 15 млрд лет назад образовалась наша Вселенная). Данный эксперимент привел к возникновению микроскопической черной дыры, в центре которой образовалась точка разрыва пространственно-временного континуума.

В результате этих драматических событий вы переместились в Параллельную Вселенную. Законы физики здесь аналогичны тем, к которым мы привыкли, но история развития общества, нравы и обычаи «людей» во многом отличаются.

У вас (у всех вместе) оказались с собой следующие предметы:

2 мобильных телефона

Коммуникатор

Плеер ipod

Авторучка

Органайзер

4 банковские карты

27000 руб

Пачка сигарет

Зажигалка

2 Банки пива

Первое, что вы увидели – огромный электронный щит компании «Биотэк», из которого Вы узнали следующее:

Планета, на которой вы сейчас находитесь, называется F-27 (Галактика А). Компания «Биотэк» (штаб-квартира расположена на планете L-18, Галактика А) занимается разработкой, производством и продажей различных видов и компонентов биотоплива.

Из разговора с сотрудником службы безопасности «Биотэк» случайно выяснилось, что в Галактике А вообще не знают, что такое пиво и сигареты – для «снятия стресса» жители глотают специальные капсулы...

Руководители «Биотэк», узнав о вашем появлении на F-27, предложили вам встретиться «для обмена информацией».

Вы обсудили сложившуюся ситуацию, и пришли к следующим выводам:

Галактика, в которую вы попали, по-видимому, является высокоразвитой. Вполне возможно, что здесь существуют технологии, обеспечивающие перемещение между Вселенными

Компания «Биотэк» работает в области высоких технологий. Видимо, через нее можно будет выйти на организации, которые смогут реализовать ваше возвращение

Видимо, такое перемещение стоит не дешево. Из предметов, которые есть у вас, наибольшую ценность для Биотэк могут представлять пиво и сигареты. Если вам удастся заинтересовать Биотэк перспективами развития рынка пива или сигарет на F-27 (и во всей Галактике А), вы сможете продать свои образцы и вернуться на Землю.

У каждого из вас на Земле остались родственники, друзья, любимые, ... Нужно сделать все возможное для того, чтобы вернуться!

Задание для вашей команды:

Провести переговоры с представителями компании «Биотэк»

Выяснить, какие потребности сотрудников «Биотэк» могут быть удовлетворены с помощью ресурсов, имеющихся в вашем распоряжении.

Понять, как вы можете использовать потребности сотрудников «Биотэк» для достижения своих целей

Разделить выявленные потребности на явные и скрытые. С помощью извлекающих вопросов развить скрытые потребности

Опираясь на потребности, сформулировать предложение, которое заинтересует ваших партнеров по переговорам

Условия:

У вас будет 2 раунда переговоров по 10 мин.

Задачи первого раунда:

короткое представление (времени мало, расходуйте его эффективно)

выявление потребностей. Задавайте вопросы, чтобы получить максимум информации

В перерыве между раундами (10 мин) вам нужно:

проанализировать полученную информацию, составить список явных и скрытых потребностей оппонентов, которые удалось выявить.

определить, какие потребности вы будете развивать для реализации своих целей

подготовить вопросы для развития выбранных потребностей

Задачи второго раунда

развить потребности оппонентов

сформулировать предложение, реализующее ваши цели, основанное на выявленных потребностях

Деловая игра. Управление конфликтом. Жалоба (3 команды (2-4 чел. в команде))

Описание:

В отдел персонала компании "Z-Code" поступает жалоба от одного из сотрудников.

HR директор назначает рабочую группу для изучения жалобы и выработки предложений для принятия решения.

Команда №1 - руководство компании:

HR директор

Коммерческий директор

Зам. директора по персоналу

Руководитель отдела обучения

Задача – принять решение по поступившей жалобе

Команда №2 - рабочая группа по изучению жалобы:

Старший менеджер отдела персонала - руководитель группы

Менеджер отдела персонала

Юрист

Психолог

Задача – подготовить предложение для руководства компании

Команда №3 – эксперты

Задача - оценка работы первой и второй команд

Действующие лица:

- Дарья Молодцова, аналитик, 23 года

- Евгений Казанович, руководитель Аналитического отдела, 33 года

Дарья Молодцова. В отдел персонала компании «Z-Code»: Шесть месяцев назад, при приеме на работу, Евгений пообещал мне, что в случае успешного выполнения поставленных задач я получу должность ведущего аналитика и моя зарплата будет увеличена на 50%. В течение полугода я работала добросовестно и максимально результативно, успешно справлялась со всеми заданиями. Евгений неоднократно хвалил меня за высокое качество выполнения работы и за инициативность. В течение этих шести месяцев моя нагрузка постоянно увеличивалась, поэтому мне приходилось работать сверхурочно и в выходные дни.

Вчера я узнала, что на вакансию ведущего аналитика, которая открыта в нашем отделе, приглашают внешнего кандидата.

Я обратилась к Евгению с вопросом, почему не мне предложили эту позицию. Евгений ответил, что не отказывается от своего обещания, но нужно поработать еще некоторое время, чтобы, как он выразился, «закрепить успех».

На мой вопрос о конкретных сроках и критериях «закрепления успеха» Евгений не ответил ничего определенного, но сказал, что «процедуру можно ускорить, если я соглашусь поужинать с ним на этой неделе...».

Вообще, я неоднократно замечала, что Евгений больше внимания обращает на мои внешние данные, чем на результаты моей работы.

1. Прошу сообщить, когда я получу должность ведущего аналитика
2. Прошу оградить меня от некорректного поведения Евгения Казановича

Евгений Казанович: В отдел персонала компании «Z-Code»: Действительно, при приеме на работу мы с Дарьей обсуждали перспективы ее карьерного роста и увеличение заработной платы. Речь не шла о каком-либо конкретном сроке, тем более таком коротком, как шесть месяцев.

Дарья вполне успешно справляется с поставленными задачами, но, в то же время, нужно отметить следующие моменты, требующие развития и проработки:

Недостаточные навыки расстановки приоритетов и управления временем, что приводит к увеличению длительности выполнения заданий. Дарья не срывает сроки, но ей приходится компенсировать свои ошибки в планировании и распределении ресурсов увеличением продолжительности рабочего времени – задерживаться вечерами и брать работу на выходные

Ограниченность профессионального и жизненного опыта, обусловленная возрастом и коротким стажем работы, приводит к недостаточно широкому кругозору и неспособности увидеть проблему «сверху», правильно оценить взаимосвязь компонентов и возможные тенденции развития

Дарья – человек решительный, активный, иногда агрессивный. Она жестко и бескомпромиссно отстаивает свою точку зрения, что периодически приводит к конфликтам с коллегами и клиентами. Так как работа Ведущего аналитика предполагает:

- руководство группой сотрудников
- ответственность за ведение проекта и общение с заказчиком

Дарье необходимо развивать конфликтную компетентность - навыки предотвращения и управления конфликтами

Именно по этим причинам я считаю, что Дарья пока не готова занять позицию ведущего аналитика.

В своих отношениях с подчиненными и коллегами я руководствуюсь исключительно правилами деловой этики. Мое отношение к Дарье всегда соответствовало данным принципам. Возможно, Дарья неверно интерпретировала какие-либо мои слова, сказанные в шуточной форме. Я считаю, что для формирования комфортной и доверительной атмосферы в отделе руководителю нужно общаться с подчиненными на простом человеческом языке – кому-то рассказать анекдот, с кем-то пошутить, поговорить о футболе или о музыке...

3. ТЕСТИРОВАНИЕ В РАМКАХ РУБЕЖНЫХ СРЕЗОВ

Оцениваемая компетенция:

ПК-6, ПК-17-19.

1. Дефиниция термина бизнес:

- 1) Приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность
- 2) Совокупность отношений между участниками, образующими команду единомышленников с целью получения дохода организации
- 3) Инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляется гражданами на свой риск и под свою имущественную ответственность в пределах, определяемых ОПФ предприятия

2. Участниками бизнеса являются:

- 1) Менеджеры
- 2) Предприниматели
- 3) Коллективные потребители продукции
- 4) Главы государств
- 5) Гос. органы, когда они выступают непосредственными участниками сделок

3. Бизнес, как система, наделен четырьмя свойствами:

- 1) Реактивность
- 2) Противоречивость

- 3) Беспринципность
- 4) Самосохраняемость
- 5) Целостность
- 6) Активность
- 7) Целесообразность

4. Инфраструктура предпринимательства:

- 1) Союзы предпринимателей
- 2) Детские сады
- 3) Консалтинговые фирмы
- 4) Банки
- 5) Муниципалитет

5. Факторы создания благоприятного предпринимательского климата:

- 1) Рост доли сферы услуг
- 2) Льготный налоговый режим
- 3) Создание инновационных центров
- 4) Повышение качества рабочей силы
- 5) Психология исключительности

6. Отрицательное воздействие на создание благоприятного предпринимательского климата оказывают:

- 1) Высокая норма накопления
- 2) Недостаточное гос. регулирование
- 3) Инфляция
- 4) Враждебное отношение к частному сектору

7. Виды планирования:

- 1) Формальное и неформальное
- 2) Общее и частное
- 3) Успешное и безуспешное

8. Для успешной организации БП необходимо наличие следующих обязательных условий:

- 1) Внутренняя информация о деятельности предприятия
- 2) Соответствующая организационная структура
- 3) Новейшие программные продукты
- 4) Наличие консультационной услуги
- 5) Методологическая база контроля и анализа БП

9. Основные стадии процесса БП:

- 1) Разработки БП
- 2) Реализации БП
- 3) Контроля БП
- 4) Подготовительная

10. Принципы реализации БП как процесса:

- 1) Принцип многовариантности
- 2) Принцип гибкости
- 3) Принцип непрерывности
- 4) Принцип интерактивности

11. Основная цель БП:

- 1) Получение прибыли
- 2) Организация и планирование хоз. деятельности на отдельные периоды
- 3) Развитие и укрепление экономического потенциала предпринимателя
- 4) Развитие контактов предпринимателя

12. Кто является заинтересованными сторонами создания БП:

- 1) Конкуренты
- 2) Поставщики
- 3) Инвесторы
- 4) Потребители

5) Органы исполнительной власти

13. ТЭО это:

- 1) Специфический плановый документ для создания и развития промышленных объектов
- 2) Краткое и доступное обоснование предполагаемого бизнеса, позволяющее выбрать наиболее перспективные решения
- 3) Система расчетно-финансовых документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по реализации проекта

14. Отличие БП от стратегического состоит в:

- 1) Целях
- 2) Горизонте времени
- 3) Масштабе контроля

15. Разработчиком БП может быть:

- 1) Руководитель фирмы
- 2) Менеджер
- 3) Гос. исполнительный орган
- 4) Консалтинговая фирма

16. К основным разделам бизнес-плана не относят:

1. План маркетинга
2. План производства
3. Приложения
4. Титульный лист
5. Оглавление
6. Резюме

17. Титульный лист бизнес-плана содержит:

1. Место подготовки плана
2. Наименование и адрес предприятия
3. Срок окупаемости проекта
4. Ожидаемая среднегодовая прибыль
5. Телефоны предприятия

18. Оптимальный объем аннотации в бизнес-плане

1. 0,5 – 2 страницы
2. 1 – 3 страницы
3. 3 – 5 страниц

19. Термином «новый товар» обозначают:

1. Товар, не имеющий аналогов на рынке
2. Старый товар с новым функциональным назначением
3. Товар, с принципиально новыми свойствами
4. Товар, схожий с товарами-аналогами

20. К факторам привлекательности товаров не относят:

1. Цену
2. Качество
3. Срок службы
4. Себестоимость
5. Цвет товара

Критерии оценки:

Критерием оценки является уровень освоения студентом материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается количеством правильно выполненных заданий теста, выраженное в %, согласно следующей шкале:

Процент результативности (правильности ответов), %	Количество баллов	Оценка
--	-------------------	--------

90 – 100	5	отлично
80 – 89	4	хорошо
79 – 61	3	удовлетворительно
60 и менее	-	неудовлетворительно

4. ЭКЗАМЕН

Оцениваемая компетенция:

ПК-6, ПК-17-19.

Цель экзамена: целостная оценка уровня сформированности компетенций на данном этапе их формирования. На экзамене оцениваются знания в совокупности с умениями и опытом деятельности, полученными студентом, как на учебных занятиях, так и в рамках самостоятельной работы по дисциплине.

Критерии оценки на экзамене:

При семестровой аттестации студентов критериями выставления оценки на экзамене выступает степень полноты освоения студентом основного содержания дисциплины, изученной в семестре:

– оценка 35–40 баллов выставляется студенту, обнаружившему всестороннее осознанное систематическое знание учебно-программного материала и умение им самостоятельно пользоваться, проявляющему творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала, умеющему свободно выполнять практические задания, освоившему основную литературу и знакомому с дополнительной литературой, рекомендованной программой, усвоившему взаимосвязь основных понятий дисциплины, в их значении для приобретаемой профессии;

– оценка 26–34 баллов выставляется студенту, обнаружившему полное знание учебно-программного материала, успешно выполнившего предусмотренные программой задачи, усвоившему основную рекомендованную литературу, показавшему систематический характер знаний по дисциплине и способному к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учёбы и профессиональной деятельности; знания и умения студента в основном соответствуют требованиям, установленным выше, но при этом студент допускает отдельные неточности, которые он исправляет самостоятельно при указании преподавателя на данные неточности;

– оценка 15–25 баллов выставляется студенту, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшего обучения и предстоящей работы по профессии, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допускающему неточности при ответе или выполнении заданий; студент показывает осознанное усвоение большей части изученного содержания и исправляет допущенные ошибки после пояснений, данных преподавателем;

– оценка 1–14 баллов выставляется студенту, обнаружившему существенные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; при этом студент обнаруживает незнание большей части изученного в семестре материала, не справляется с решением практических задач и не может ответить на дополнительные вопросы преподавателя.

Неудовлетворительная оценка при сдаче экзамена выставляется студенту, обнаружившему существенные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; при этом студент обнаруживает незнание большей части изученного в семестре материала, не справляется с решением практических задач и не может ответить на дополнительные вопросы преподавателя.

Вопросы к экзамену

1. Рыночная экономика и объективная необходимость планирования на макро- и микроуровнях.
2. Система планирования в условиях рынка как основной метод и составная часть управления экономикой.
3. Прогнозирование в рыночной экономике: понятие, содержание, роль и значение; взаимосвязь прогнозирования и планирования.
4. Сущность и структура объектов планирования.
5. Предмет планирования.
6. Временные границы планирования.
7. Система планов: перспективное, среднесрочное, текущее планирование.
8. Бизнес-план предприятия.
9. Предпринимательство и бизнес-планирование, роль и место в экономике.
10. Объекты бизнеса.
11. Планирование как инструмент для обеспечения динамичного развития бизнеса.
12. Понятие и содержание бизнес-планирования.
13. Титульный лист бизнес-плана. Резюме.
14. Уникальность бизнеса.
15. Планируемая стратегия фирмы: вход на рынок или его развитие через анализ факторов, условий, слабых мест в действиях конкурентов.
16. Описание отрасли экономической деятельности и рынка сбыта, его структуры, емкости, темпов роста.
17. Анализ конкурентных преимуществ собственного бизнеса.
18. Прогноз финансовых результатов.
19. Требуемая сумма инвестиций.
20. Особенности структуры резюме бизнес-плана нового и действующего бизнеса.
21. Примерная форма резюме.
22. Прогноз конъюнктуры рынка.
23. Анализ продаж за предшествующий период.
24. Сегментация рынка.
25. Определение емкости рынка.
26. Прогноз развития рынка.
27. Планирование ассортимента.
28. Оценка конкурентоспособности товара.
29. Планирование цены.
30. Прогнозирование величины продаж.
31. Разработка собственной ценовой политики фирмы, а также сравнение с ценовой стратегией конкурентов.
32. Анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Сравнительный анализ эффективности методов реализации.
33. Структура собственной торговой сети.
34. Политика по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий.
35. Реклама и продвижение товара на рынок.
36. Производственный цикл.
37. Производственные мощности.
38. Структура и показатели производственной программы.
39. Анализ выполнения плана производства.
40. Анализ портфеля заказов.
41. Расчет производственной мощности.
42. Планирование выпуска продукции.
43. Планирование выполнения производственной программы.

44. Экономическое обоснование создания, реорганизации предприятия.
45. Организационная структура, экономическое обоснование и оценка эффективности.
46. Планирование потребности в персонале.
47. Планирование трудоемкости производственной программы.
48. Расчет и анализ баланса рабочего времени.
49. Планирование производительности труда.
50. Состав средств на оплату труда.
51. Анализ фонда заработной платы.
52. Планирование фонда заработной платы.
53. Планирование снижения себестоимости продукции.
54. Планирование сметы затрат на производство продукции.
55. Цели, задачи и функции финансового планирования.
56. Содержание финансового плана.
57. Анализ финансового положения.
58. Планирование доходов и поступлений.
59. Планирование расходов и отчислений.
60. Привлечение кредитов и анализ их эффективности.
61. Источники финансирования ресурсов предприятия и их соотношение.
62. Анализ эффективности инвестиций.
63. Срок полного возврата вложенных средств и получение дохода от них.
64. Составление графика безубыточности по материалам бизнес-плана.
65. Баланс доходов и расходов фирмы.
66. Хозяйственный риск: сущность, место и роль в планировании.
67. Виды потерь и риска: материальные, трудовые, финансовые, времени.
68. Внешние и внутренние риски.
69. Показатели риска и методы его оценки.
70. Методы снижения риска: страхование, поручительство, распределение риска, резервирование средств.
71. Анализ и планирование риска.
72. Цель и назначение бизнес-плана в системе управления фирмой.
73. Задачи и преимущества использования бизнес-плана.
74. Типология бизнес-планов.
75. Основные области применения бизнес-плана.
76. Принципы разработки бизнес-плана.
77. Роль компьютерных технологий в разработке бизнес-плана. Общая характеристика ПО «ProjectExpert», ПО «АЛЪТ-ИНВЕСТ».
78. Основы методологии бизнес-планирования.
79. Стратегическая ориентация бизнес-планирования.
80. Внутренняя и внешняя среда при разработке и обосновании бизнес-плана.